

EMPRESAS QUE FUNCIONAN

Clínicas EVA ➔ Insimulación artificial

TEXTO
R. Ferrando

EVOLUCIÓN

Grupo Otsu

Clínicas EVA forma parte del grupo empresarial Otsu. En 2002 nació la enseña principal de Otsu, Clínicas Dorsia, especializada en la cirugía estética. La firma también colabora con la fundación Healthy Ways con proyectos solidarios en África.



Manuel Fernández,
director general
de Clínicas EVA.
GERMÁN CABALLERO

Clínicas EVA, la eclosión de la vida como la clave del éxito

La firma del grupo valenciano Otsu abre 26 centros de fertilidad en un año para aprovechar las ventajas de la economía de escala

■ El grupo empresarial valenciano Otsu Group, impulsor de Clínicas Dorsia, está en pleno crecimiento a través de la enseña Clínicas EVA. La nueva empresa sigue la estela de Dorsia y ha abierto 26 centros de reproducción asistida en apenas 18 meses para aprovechar las ventajas de la economía de escala. La firma ya prepara su desembarco en Italia con un modelo idéntico de implantación. Clínicas EVA basa su éxito en ofertar la reproducción asistida a precios más competitivos que su competencia y en facilitar la financiación a clientes.

La empresa abrió su primer centro en Alicante en enero de 2014 con un ambicioso plan empresarial bajo el brazo que está cumpliendo a rajatabla. El grupo comprobó que había un importante nicho de mercado sin cubrir y se lanzó a por él. «Detectamos la necesidad de muchas mujeres de acceder a tratamientos de fertilidad que la Seguridad Social no cubre y que el resto de empresas privadas oferta, a nuestro entender, con márgenes poco justificables», explicó Manuel Fernández, director general de clínicas EVA y presidente de Otsu Group.

La empresa ha apostado por abrir

clínicas en ciudades de menos de 200.000 habitantes que carecían de este tipo de centros de reproducción asistida. «El crecimiento ha sido vertiginoso. Hemos tenido muy buena acogida. Ahora tenemos 26 clínicas, pero en el futuro habrá 45 repartidas por toda España», apuntó Fernández. En la Comunitat Valenciana han abierto en Valencia, Alicante, Castelló, Elx y Benidorm.

Una de las claves esenciales del negocio es la reducción del precio. «Damos facilidades económicas y ofrecemos nuestros servicios a un precio justo sin reducir las garantías de calidad. Algunos centros privados han elevado sus márgenes porque las personas pagaban lo que fuera para tener un hijo. Un tratamiento nuestro puede costar de media 3.000 euros cuando en el resto de empresas ronda los 5.000 y en algunos casos los 7.000 euros», aseguró el director general de la empresa.

Clínicas EVA también ha diversificado al máximo sus servicios. Uno de los que ofrece es la vitrificación de óvulos para que las mujeres que lo deseen puedan retrasar la maternidad con garantías. La vitrificación de óvulos es uno de los grandes avances reproductivos de los últimos años. Es

Tecnología



«ESPAÑA TIENE MUCHO PRESTIGIO INTERNACIONAL POR SUS TÉCNICAS»

► Otsu Group, que tiene su sede social en la calle Lauria de Valencia, va a exportar el modelo de Clínicas EVA a Italia en 2016. La firma ha elegido Italia porque es un mercado similar al español y porque ya cuenta con profesionales italianos trabajando en sus clínicas nacionales. «España tiene mucho prestigio internacional por sus técnicas reproductivas. Fuimos un país pionero en reproducción asistida y tenemos un marco regulatorio muy abierto. Muchas pacientes italianas venían a España a someterse a los tratamientos porque antes en su país no estaba permitido. Ahora ha cambiado la legislación en Italia y vamos a entrar en el país», señaló Manuel Fernández.

una técnica innovadora de congelación ultrarrápida de ovocitos para evitar que los óvulos resulten dañados. El proceso de vitrificación consiste en disminuir la temperatura a la que se expone el ovocito. De los 22 grados centígrados iniciales se pasa a 196 grados bajo cero de una forma instantánea. Por la alta velocidad de enfriamiento, se evita la formación de cristales de hielo, que son los causantes de dañar el óvulo al lesionar las estructuras celulares. «Creemos mucho en la vitrificación de óvulos porque es una buena solución para la mujer. Ofrece una gran ventaja desde el punto de vista de la libertad. Los óvulos de una mujer son excelentes cuando tiene 25 años, pero a partir de ahí empieza a decrecer su calidad. Con la vitrificación los podemos congelar por tiempo ilimitado, aunque la edad límite actual para implantarlos es de 50 años», apuntó Fernández. El precio de la vitrificación es de unos 2.000 euros.

La empresa también ofrece la fecundación in vitro tradicional, el diagnóstico genético preimplantacional, y el estudio integral de la fertilidad masculina y femenina.

Optimizar la compra

Manuel Fernández indicó que el modelo de expansión empresarial que han elegido es fundamental porque les permite hacer compras en escala y tener mucha presencia en publicidad. «No es lo mismo invertir en tecnología para abrir una clínica que para poner en marcha 26», señaló.

A pesar de la crisis de los últimos años, la empresa valenciana no ha tenido problemas de financiación gracias a la trayectoria de otras firmas del grupo Otsu como Clínicas Dorsia. «Partimos de la experiencia previa de acuerdos con financieras. Disponemos de facilidad para financiar a perfiles de clientes que pueden tener dificultades en otros centros», advirtió el director general de la empresa.